

SpiderPlus & Co.

2023年11月 8 日
スパイダープラス株式会社
代表取締役社長 伊藤謙自
(東証グロース：4192)

決算説明会質疑応答書き起こし及びアーカイブ動画公開のお知らせ

開催日時	: 2023年11月 7 日 (木) 20時00分~21時30分
本件に関するお問合せ先	: スパイダープラス株式会社 経営企画室 IR担当
メール問い合わせ先	: ir@spiderplus.co.jp
電話問い合わせ先	: 03-6709-2834

決算説明会の質疑応答書き起こし：次頁を参照ください

決算説明会のアーカイブ動画：https://www.youtube.com/watch?v=NWLI_xgc4QU

(書き起こしに関する注意事項)

本書き起こしには、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、決算説明会開催日時点の情報に基づいて作成されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

本書き起こしは、情報提供のみを目的として作成しております。また、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

なお、本書き起こしの内容は、個人情報等への配慮、可読性への配慮、内容の重複した質問の統括、決算及び事業に関する質問の取舍選択を行っていることから、説明会での実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

【質疑応答書き起し】

参考：決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/535a4edd/85b8/404e/b6cb/f705a921b159/140120231107581256.pdf>

市場環境・競争環境について

質問1

SPIDERPLUSがどのように建設業界の人手不足に貢献しているか教えてください。
また、他社に負けないポイントがあれば教えてください。

建設業界の人手不足に対して、直接人材を派遣や紹介するのではなく、SPIDERPLUSの活用により生産性向上することで貢献しています。

今まで3名でやっていた仕事を2名や1名でまわすことや、報告書の作成などに今まで5時間かかっていたものを2、3時間にするなど我々が貢献できると考えております。

また、他社に負けないポイントについて、私見となりますが、顧客を含めたパートナーに恵まれている点と、多くの機能を有しているという点になります。

質問2

伊藤社長が営業で様々なお客様を訪問されているのをX（旧Twitter）で拝見しています。2024年問題に向けて、顧客の温度感はいかがでしょうか？現場のリアルを教えてください。

顧客の温度感は上がってきており、「DXによる生産性向上をしなければいけない」という声をいただく一方で、何から手をつけていいかわからないという意見もよく聞きます。

多くの他社ツールが存在している中で、まずは我々のツールだけに集中して課題を解決していきましょうと提案した結果、オプション機能なども含めて活用が進み、ARPUの上昇につながっております。

我々はただSPIDERPLUSだけを提供するのではなく、お客様のDXフェーズに応じてiPadの手配や、キッキングなども含めて我々にできることは寄り添って支援し、「どう進めたらいいかわからない」のも解決するのが我々の役目であると考えております。

質問3

業界内でのシェアを教えてください。

シェアについてIDベースで回答します。

我々が狙っている市場の我々のサービスを使い得る潜在ユーザーは最大で約70万人と試算しており、我々の現在のユーザー数が約7万人なのでシェア率は約10%となります。これからサービスが広がっていくというフェーズです。

業績について

質問4

前半期（FY2023. Q2）では「○」としていたARRとARPUの進捗評価が、今回「△」に変わっています。評価が変化した理由を教えてください。



(※2023年12月期 第3四半期 決算説明資料より抜粋)

ARPUは、成長率+8%という実績はとてもポジティブですが、マーケットポテンシャルや強化された現在の組織力をみると、もっとできたのではないかという想いもあり、また計画比で少し不足していることも踏まえ、△という評価です。ARRも同じです。

なお、再現性があるARPU向上が実現できており、ARPU向上は当社のサービス価値を認めていただけているということなので、これからもしっかりといいサービスをお客様に早くお届けできるよう注力してまいります。

質問5

売上高の業績予想に対する実績進捗率について、過去2年間の実績と比較してビハインドしています。過去と比較してもQ4だけ突然伸びるとは考えづらいのですが、通期計画を達成できる見込みか教えてください。

(類似質問も合わせて記載)

ビジネスモデル的にストックビジネスでありARRや契約数などの水準からある程度次の四半期の業績は推測でき、4Qだけ過去よりも高い進捗が出てくることは想定しづらいです。その中でも過去よりも低い進捗率から売上高達成に向けた施策と見込みを教えてください。



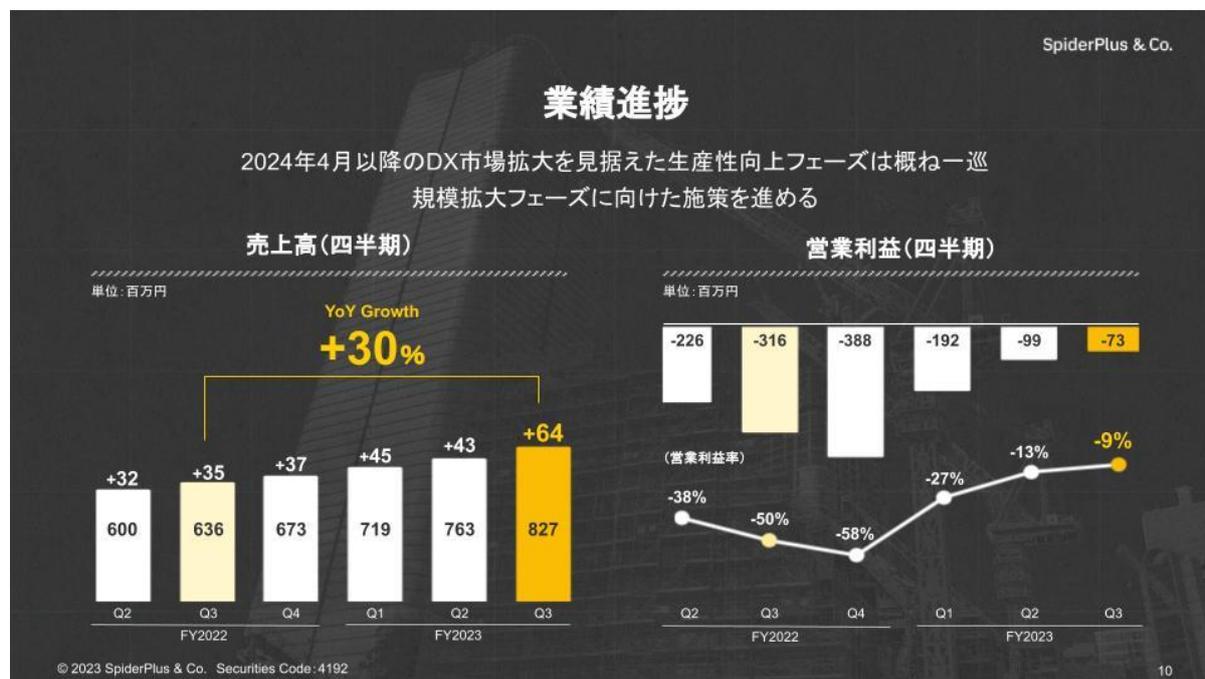
(※2023年12月期 第3四半期 決算説明資料より抜粋)

FY2023. Q3末での進捗率は70%であり、期末に向けて売上高成長率が加速する見通しですが、業績予想の水準まで売上高を積み上げるために、さらなる加速が必要と考えています。なお、当社は生産性向上フェーズから規模拡大フェーズに向けた施策を進めており、来年の残業上限規制適用を重要な成長機会と捉えていますので、さらにその先のARR50億円をいかに達成していくかも踏まえて、成長を加速するための施策を進めていきます。

また、当社はサブスクリプション型のSPIDERPLUSの売上高が大半を占めるため予測可能性は比較的高いビジネスモデルですが、これ以外にSPIDERPLUSの基幹システム連携等のカスタマイズ開発案件やBPOサービス等のスポット売上高もあります。これらのサービスはSPIDERPLUSを深く活用するために必須のサービスであり、SPIDERPLUSをより早く広げるためにこれらのサービスは重要であり、来年の拡大フェーズを見据えサービスラインナップや提供体制を強化しています。これらを組み合わせ、期末及び来期に向けた成長を加速させていきます。

質問6

FY2023. Q3までの赤字額からすると、FY2023. Q4は赤字額が増えるという事でしょうか？
もしくは通期で想定より赤字が減るという事でしょうか？



(※2023年12月期 第3四半期 決算説明資料より抜粋)

通期の業績予想と比較して赤字額は縮小する見込みです。一方で、生産性向上フェーズが概ね一巡し、規模拡大フェーズに向けた施策を進めていることから、FY2023. Q4の赤字額が拡大する可能性があります。FY2025での通期黒字化という目標は変わりませんので、規模拡大フェーズでも規律性をもった投資をしていきます。

質問7

営業利益については、徐々に赤字縮小にはなっているものの、四半期ベースでの利益率の伸びが鈍化しているように感じます。その理由と黒字化見通しについて教えてください。

四半期ベースでの利益率の伸びの鈍化は、「成長の鈍化」ではなく、「投資の考え方（タイミングなど）によって生じているもの」とご理解ください。

利益率の増減は当社の投資フェーズの移行によるものです。FY2022までは規模拡大フェーズとし、戦略的な大型投資を進めていました。また、FY2023は当該投資の成果を最大化するための生産性向上フェーズとし、様々な生産性向上施策に注力していました。

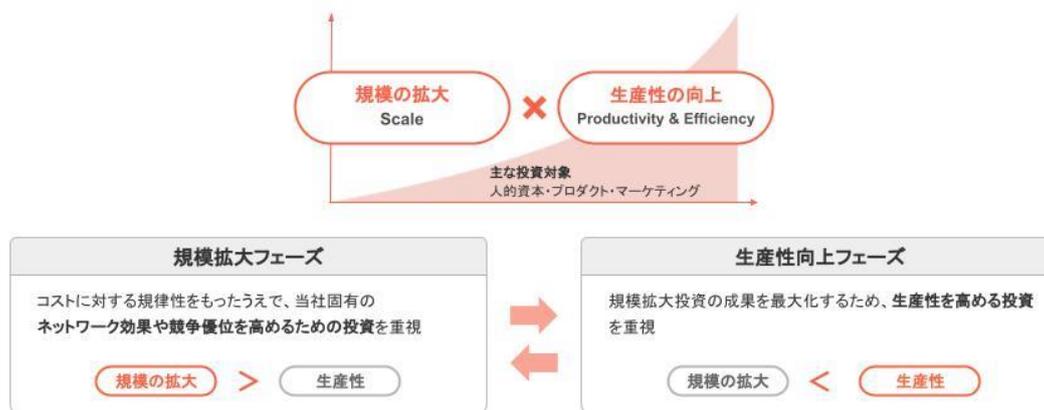
結果として、規模拡大フェーズから生産性向上フェーズに移行したタイミングであるFY2023. Q1は赤字額が大きく縮小し、利益率も大きく好転しました。また、生産性向上フェーズであるFY2023. Q1以降は、利益率の向上ペースは鈍化していますが、しっかりと売上高成長率を高めながら、投資効率を高めて赤字額を縮小しています。

ここから規模拡大フェーズとなりますが、黒字化見通しは従前からお伝えしているとおり、2025年通期黒字化から変わりません。

補足: 先行投資の考え方

SpiderPlus & Co.

巨大かつ変革期にある建設業界のDX市場
規模拡大と投資効率を両立させ、建設DXのマーケット・リーダーに



© 2023 SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

24

(※2023年12月期 第3四半期 決算説明資料より抜粋)

質問8

FY2025まで待たなくともFY2024での通期黒字も可能な進捗に見えます。黒字化目標をFY2025としている理由を教えてください。

また、来期の成長性についての見通しと、検討されている成長方法について可能な限り教えてください。

2024年は巨大かつ変革期にある建設業界のDX市場が、残業上限規制の適用を契機とし、急拡大が見込まれる重要な転換期であり、我々が大きな成長をするための重要な機会と捉えています。将来の更なる成長も含め、トップライン（ARR）を早期にさらに伸ばすため、FY2024はしっかりと投資のアクセルを踏んでいきます。

成長投資を絞りに絞り、FY2024で利益を出すことのみを優先すればFY2024の通期黒字化も選択肢になるかもしれませんが、上記の考え方のもと、通期黒字化時期はFY2025と計画しています。

FY2024の成長施策については、急速な拡大が見込まれるDX需要を確実に取り込むため、全国に販売パートナーとともに販売網を構築する他、重点既存顧客への浸透施策を進めていきます。決算説明資料の事業進捗に記載している他にも規模拡大フェーズを見据えた施策を進めてまいります。

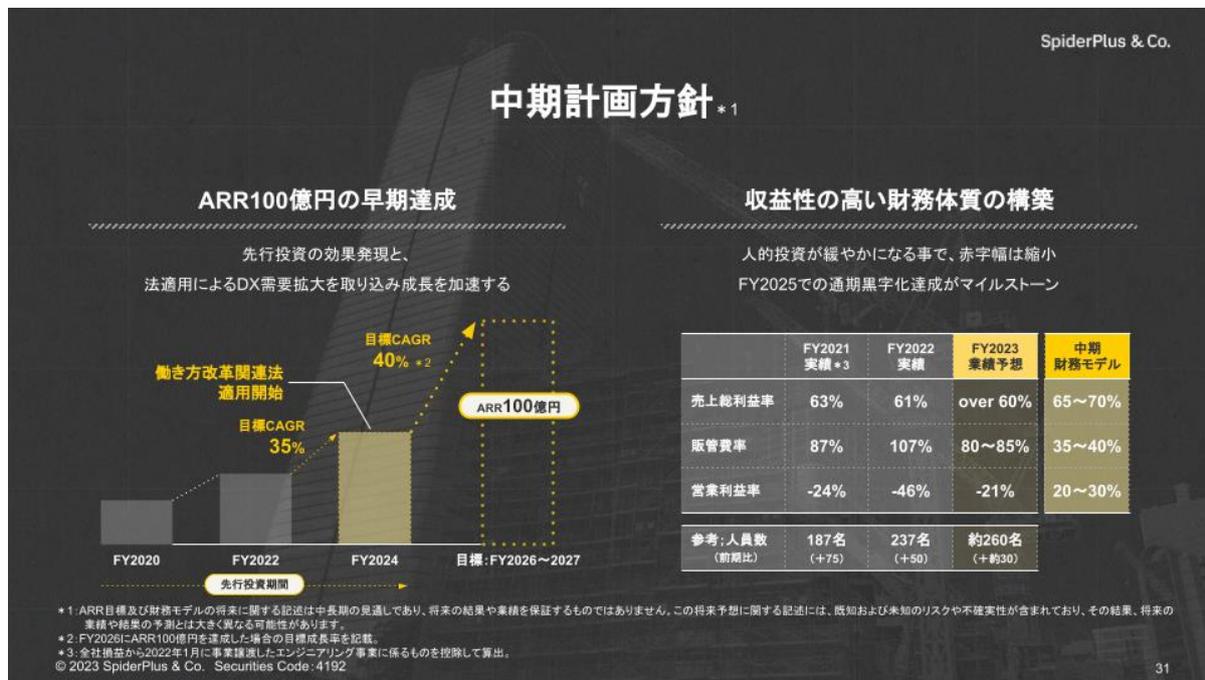


(※2023年12月期 第3四半期 決算説明資料より抜粋)

質問9

FY2025の黒字化達成時点における当期純利益の見込みを教えてください。

FY2025時点の通期黒字化時期における当期純利益の見込み額は非開示です。なお、ARR50億円の達成やFY2025の通期黒字化は通過点でしかなく、その先のARR100億円の早期達成を目指し、建設DXを進めてまいりますし、しっかり成長したタイミングで高い利益率の財務モデルを構築していきます。



(※2023年12月期 第3四半期 決算説明資料より抜粋)

事業・プロダクトについて

質問10

海外市場での売り上げは現状どのくらいになっているか、また、SAM/SOMほどの程度を見込んでいるか教えてください。

売上は、まだ公表できませんが、数十社程はご契約いただいているというような状況です。我々としては、日系の企業だけではなく、現地の企業にも導入いただくことを目標としております。市場規模については、今年3月に公表している「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて最注力国のSAMを開示しており、約200億円強を見込んでいます。

日系の建設業者だけで完結する工事というのはなく、現地の建設業がたくさん関わっていますので、我々はまずしっかり日本の建設業のお客様との関係を強化し、販売ネットワークや現地の建設業者とのリレーションを強化して、売上につなげたいと考えております。

参考：事業計画及び成長可能性に関する事項（2023年3月開示）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/497fb7cb/169d/4873/ba24/42a0dd73e784/140120230328538020.pdf>

質問11

ARR50億円を達成した際に、海外事業展開ほどの程度の割合を占めると想定されていますでしょうか。また、まずは国内でのシェアを取っていくことの方が優先度が高いか教えてください。

国内のシェアを取っていくことの優先度が高いのは間違いありません。従前からお話ししているとおり、その方針に変更はございません。

国内については来年の残業規制の適用がマーケット拡大の転換点になると考えていますのでシェアを高めていきます。一方で海外も将来的に我々の成長を支える重要な事業になります。このタイミングでしっかり海外で種まきをしていくことも進めていきます。

なお、ARR50億円は2024年末以降を想定していますので、海外の割合はその時点では1割にも満たない水準になると考えており、国内中心のARR50億円の構成となるとご理解ください。

質問12

伊藤社長のXでベトナムでの手応えみたいなものは伝わってきますが、現地のゼネコン・サブコンと日本のゼネコン・サブコンとの違いはどのようなものがあるか教えてください。

受注形態が日本と海外では違っており、コンサルティング会社がゼネコン・サブコンに分離発注するケースが多く、その中で「施工をする会社」ではまだまだIT化は進んでいないと感じています。

質問13

知財戦略について、価格も含め実際に申し込みをして営業マンを呼んでからでないと言細がわからないクローズドなプロダクトも多くあります。競合プロダクトに特許侵害があるかないか確認はできているのでしょうか？

各社のプロダクトは公開情報ではない部分も多く、特許侵害に関しては我々としても当然難易度が低い領域であるというのは間違いありません。

我々が大事な機能と判断したものに関してはしっかり特許をとっており、汎用的な基本機能の特許を取得しています。知財リリースも積極的にしていますし、知財サイトもあるので、もし良ければご覧いただけますと幸いです。なお、知財戦略の詳細については、当社の重要戦略でもあるためこれ以上の言及は控えさせていただきます。

参考：取得済みの知的財産権について

<https://spiderplus.co.jp/about-us/ip-02/>

質問14

プラント事業への拡大は進んでいるか教えてください。

お客様は徐々に増えてきている状況です。

ただプラントは建築業と異なるところが多々ありますので、多少のプロダクトのカスタマイズも必要です。どうカスタマイズすればプラントでより活用いただけるかは、現状お付き合いさせていただいているお客様や、導入を検討されている企業様からアドバイスを受けながら進めているという状況です。

プロダクト自体がまだ成長途中にあるということで、そういった意味では順調に進んでいるという回答になります。

質問15

御社の技術は日本国内においては特許を取得しており、競合優位性が高いと認識しております。海外市場においても同様に御社の技術は参入障壁たり得るのでしょうか？

国内だけでなく海外にも特許の出願をしており、複数国で特許を取得しています。少なくとも当社が注力国として考えているベトナムとタイでは特許対応しております。

質問16

チェンジ社との自治体DXの進捗はいかがでしょうか？

富山県の事例を他の自治体にも横展開できると考えています。大きな実績となるのは先になりますが、着実に前に進んでいると考えています。

参考：IRリリース（2023年9月15日）チェンジグループと共同で、富山県の実証実験プロジェクトに採択

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/bb71a8f9/e053/460b/a5c3/e32bd97c828d/140120230915555021.pdf>

質問17

オプション機能はどのような機能が使われていますか。
特に支持されている機能があれば教えて下さい。

サブコン企業などでは、特化した検査機能が使われやすいです。

ゼネコン・サブコン企業の皆さん共通で使われる機能としては「指摘管理機能」が一番使われています。

指摘管理機能は、「ここを直してください」「こう直しました」「確認しました」というビフォーアフターのチェックリストのような機能となっております。

「工事のやり直し箇所(是正工事)」の進捗管理をデジタル化するオプション機能
「品質管理」「安全管理」などの目線で、残工管理やタスク管理で活用

是正工事進捗を可視化、指摘の是正漏れを防止

- 是正進捗を図面上で確認、是正完了まで追跡可能
- 指摘箇所を協力業者ごとに自動でリストアップし依頼の仕分け作業が不要に



POINT 1 業種問わず活用可能なDXに必携の機能

建築工事

電気設備

空調衛生設備

POINT 2 是正工事の進捗状況が一目で分かる

赤 未着手 → 緑 着手中 → 青 完了

POINT 3 面倒な帳票作成作業を数クリックで完了

- 残工事一覧
- 業種業者別一覧
- 未承認一覧
- 期日別一覧 etc.

(※2023年12月期 第3四半期 決算説明資料より抜粋)

質問18

BPOサービスに対する顧客満足度はいかがでしょうか。
またどのような形で売上に貢献していくのでしょうか、教えてください。

好評いただいております、年間1,000万円を超える発注をしていただいている企業もあります。特徴のある利用例としては、海外ゼネコン企業において、SPIDERPLUS内で検査箇所を図面上にプロットした状態のiPadを現地企業の職人さんに渡し、「このアイコンの中にこの写真を撮ってきてください」と指示を出す方法があります。これにより言語の壁がなくなり、非常に効果が出ているというようなお言葉もいただいています。

これからもBPOは売上においてもかなり大きなインパクトが出ると考えております。先月、我々はBPOサービスのラインナップ拡充に関するお知らせも出しており、BPOサービスがしっかり順調に進んでいるというところもご理解ください。

参考：IRリリース（2023年10月3日）「SPIDERPLUS BPO」の提供ラインナップを拡充

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/77b40f5b/8091/4c7c/a0c4/10c7eda1c6b4/140120231003562515.pdf>

質問19

対象の建設業者はビル建設だけでしょうか、それ以外の建設もあるのか教えてください。

我々のお客様が主に施工されているのは、大型、小型のビル、マンション、商業施設、工場の建設です。

一般戸建て住宅やアパートのような木造建築物以外に関わるお客様が我々のお客様です。

質問20

御社の商品・サービスは建設業に特化したものであると理解しておりますが、培った知識や技術を活かして他業種にも入り込んで行く展開があったら面白いと思います。そのような議論をされることはあるか教えてください。

これは以前からお伝えしている通り、図面を扱うところにはSPIDERPLUSが使えるという考え方なので、プラントもありますが、その他の工場やビルのメンテナンスにもSPIDERPLUSは活用できると考えています。ですが、保守点検など、同じ図面を使うといっても実際に使う用途が若干変わってくるところには一定のカスタマイズが必要ですので、すぐに拡販できるものではないとは思っています。

さらにその他の様々な業界でもSPIDERPLUSが少しでも活用いただけないかというところは常に議論しています。

質問21

経済の盛り上がり期待されているインドへの進出は考えていますか。

インド進出は、政治的なことも含めて、現状ではなかなか難しいと思っておりますが、やはり中国と同様に人口最大国であるというところは間違いないので、インドという国自体には非常に興味を持っています。

今は、リソースが分散してしまうので、まずはベトナムやタイをしっかりと押さえつつ、その近隣国であるインドなども調査をしながら進めていくという方向で検討しているという状況です。

質問22

仙台支店が増えますが、今後大幅に社員を増やしたりする予定はあるか教えてください。

計画的に増員します。来年はシェア拡大の大事なタイミングですし、販売網を全国に広げていく中で、顧客接点となる部門の人員増強、販売パートナーとの関係強化、顧客がSPIDERPLUSを深く使うためのサポート体制の構築を効率的に進めます。なお、中期計画を大きく超える増員は現時点では予定していません。

参考：IRリリース（2023年11月1日）スパイダープラス仙台営業所開設のお知らせ
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/def8ef9e/d972/456c/b9aa/6f8b75d1ee9/140120231101577186.pdf>

質問23

採用方針について、特にハイレイヤー層の採用施策を中心に教えてください。また、今後の求人の方で考えていることはありますか。

採用については、当社のミッション・アイデンティティへの共感を大切にしており、私達と共に事業を進めて頂ける方に入社いただくべく、採用部門を強化しています。また、将来の幹部候補人材の方々に入社いただくことも大切だと思っているので、エージェント様からの紹介など、様々な方々にお会いするようにしています。直近で採用サイトも更新しましたので、ぜひご覧ください。

参考：スパイダープラス採用サイト <https://jobs.spiderplus.co.jp/>

質問24

エンジニアの採用方針と進捗状況を教えてください。

当然、我々もテックカンパニーとしてエンジニアはとても重要だと考えておりますが、採用においては一定の競争環境があるのは事実です。我々には「社会課題をテクノロジーで解決できる」という独自のポジショニングがあり、しかも、我々のお客様が携わっている建設という領域は、未来につながっていく社会インフラだと考えています。社会性があるもの、それを未来に残していくといったところをぜひテクノロジーの力で解決したいという、本当に熱い思いを持った方に応募いただき、しっかりお互いの可能性を見極めるというところを進めていますので、採用方針についてはまず事業やミッション・ビジョンに共感いただくところが大事だと思っています。また、進捗については、様々な方にジョインいただいております、順調です。

株式関連

質問25

業績が今後黒字で伸びていくと予測されていますが、現在の株価で自社株買い等はしないのか教えてください。

黒字化だけでなく、しっかりと利益を蓄積し剰余金がたまったタイミングで、配当や自己株買いをしていければと考えています。早期のARR100億円達成を目指して成長投資を優先するフェーズであり、剰余金も積み上がっていないため、現在のところ自社株買いの予定はありません。

質問26

現在の株価水準で、会社の役員や社長自ら株を購入したり、自社株買いを今の段階から少しでもするようなお考えはありますか。

社長含め、経営陣は現在の株価水準について誰も満足しておらず、企業価値の向上を目指して経営を進めている立場としては、市場評価との乖離を感じています。会社の役員や社長自ら株を購入することも選択肢といえば選択肢の一つになると思いますが、経営陣は事業をいかに早く成長させるかに集中する必要があるフェーズだと思っています。

質問27

直近で株価下落基調です。機関投資家、海外投資家からの問い合わせ数や面談等は前年と比べ如何でしょうか。また、こういった反応をもらっているか、教えてください。

機関投資家との面談数は減っておらず、新しい投資家との接点は増えています。日本の建設業に関する2024年の残業上限規制の適用による建設DX市場拡大を意識している投資家との面談が増えています。既存の関係性がある投資家は、当社の成長方針が変わっていないかを確認いただくことや、業績や施策のアップデート、建設DX市場の変化に関する確認事項が中心です。

CEOによるご挨拶

第3四半期を一言でいうと「良かった」と考えています。新規のお客様に対する提案力が上がっていることがARPU向上にも繋がっております。来年、再来年は本当に小さな企業様から大きな企業様までDXがかなり激しく動いていくであろうと考えております。この2024年、2025年を大きく成長できるように引き続き頑張っていきますので、どうぞよろしく願いいたします。本日は、本当に夜遅くまでありがとうございました。

以 上